Haystack Consulting

Rapport opgesteld voor NBTC | Britse markt

Van mogelijke naar verdedigbare keuze

Hoe Britse organisatoren van bedrijfsevenementen bestemmingen kiezen en hoe zij Nederland zien

Rapport opgesteld voor

NBTC
Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen

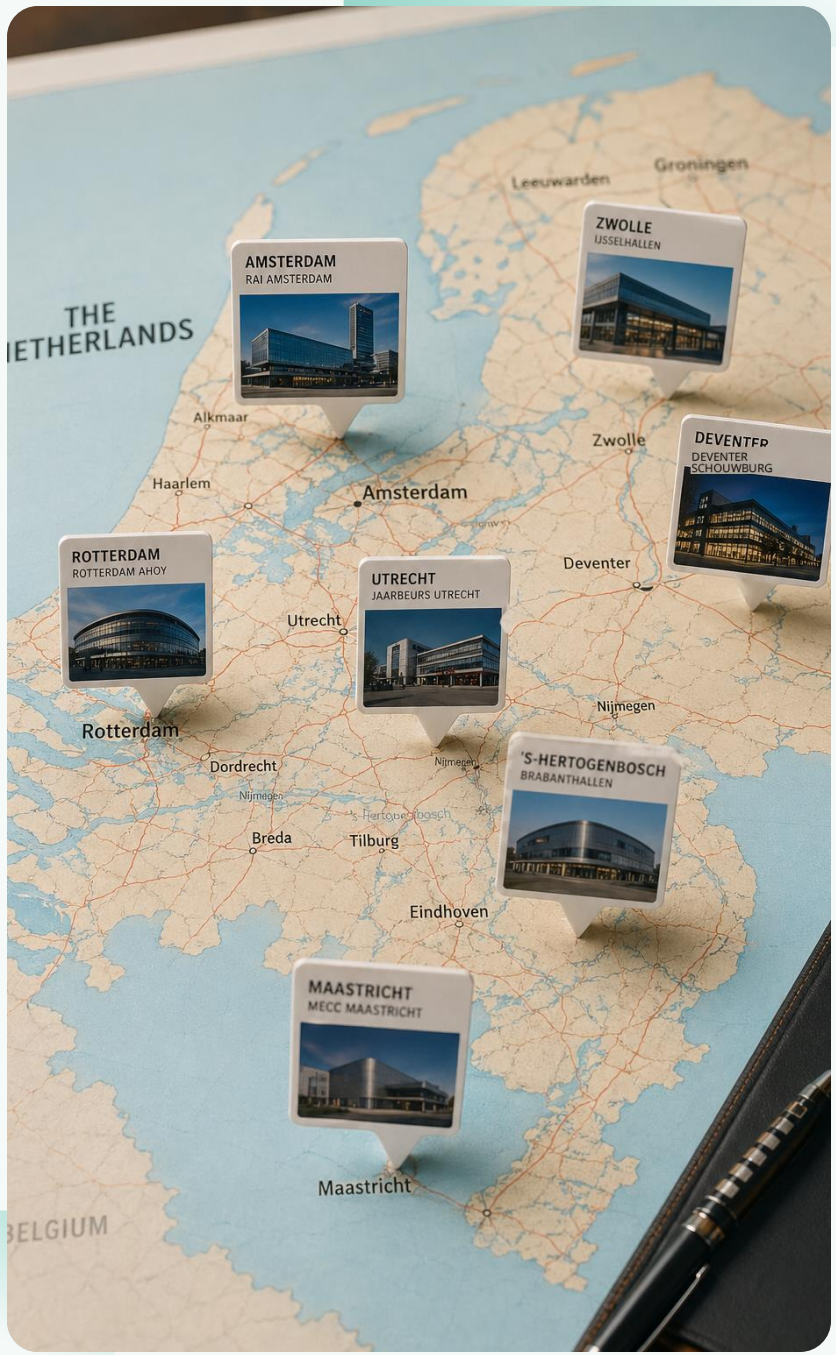
Door onze experts



Stefan Peeters
Stefan.Peeters@haystack-consulting.com



Valerie Lieffrig
Valerie.Lieffrig@haystack-consulting.com



Achtergrond en doelstellingen

Uw vraag aan ons

NBTC wil **meer inzicht krijgen in organisatoren van bedrijfsevenementen**, omdat zij een cruciale rol spelen bij de keuze van bestemmingen voor internationale bijeenkomsten, incentives, conferenties en evenementen (MICE).

Deze doelgroep **hecht** doorgaans **veel waarde aan factoren** zoals bereikbaarheid, infrastructuur, de kwaliteit van de locaties, duurzaamheidsprestaties en de algehele bezoekerservaring. Ook budgetefficiëntie, logistieke eenvoud en de beschikbaarheid van hoogwaardige dienstverleners spelen een rol. Het imago en het unieke karakter van de bestemming kunnen eveneens een sterke invloed hebben op de beslissing, met name bij incentive-reizen.

Bedrijfsorganisatoren **zoeken** vaak **een balans tussen praktische vereisten en de behoefte om deelnemers memorabele en boeiende ervaringen te bieden.** Inzicht in hoe zij verschillende landen zien, helpt NBTC om concurrentievoordelen en verschillen in kaart te brengen. Het is belangrijk om na te gaan **hoe bekend Nederland is** en **welke associaties** organisatoren ermee hebben, zoals innovatie, bereikbaarheid en duurzaamheid. Ook is het relevant om te onderzoeken of Nederland als **onderscheidend genoeg** wordt gezien in vergelijking met andere Europese bestemmingen. Inzicht in hoe organisatoren bestemmingen selecteren en beoordelen, kan bijdragen aan een gerichte positionering en besluitvorming. Uiteindelijk helpen deze inzichten NBTC **om haar aanbod**, en met name **haar communicatie**, beter af te stemmen op de behoeften en verwachtingen van deze invloedrijke groep besluitvormers.

We hebben senior Britse evenementenplanners geïnterviewd, met een evenwichtige spreiding naar leeftijd en ervaring met Nederland

De aanpak

01 Opbouw van een virtueel panel

02 Dynamische interviews
Hetzelfde script voor iedereen, plus vervolgvragen

03 Kwalitatieve analyse
Thema's gerangschikt op basis van hoe vaak en hoe sterk ze terugkomen

De steekproef

Criteria	Beschrijving
Locatie	VK, organisatie voor Britse deelnemers
Leeftijd	30-60 jaar oud
Functieniveau	Hoofd Evenementen, Evenementendirecteur, Senior Evenementenmanager
Ervaring	5+ jaar ervaring in evenementenplanning
Functie	Planners bij bureaus en in eigen beheer
Beslissingsbevoegdheid	Beslist of beslist mee over de bestemming
Type evenement	Meerdaagse bedrijfsevenementen in het buitenland
Omvang van het evenement	Klein (tot 300), middelgroot (301-750), groot (750+)
Sectoren	Farmaceutische sector, financiële sector, technologie, media, productie, consumptiegoederen
Nederland	Iedereen heeft het de afgelopen 3 jaar overwogen; 50% heeft geboekt, 50% heeft nooit geboekt
Uitgesloten	Verenigingscongressen, organisatoren die uitsluitend incentive-reizen organiseren



Nederland is geloofwaardig, maar moet elke specifieke opdracht binnenhalen

0 | Samenvatting

1. **Bereikbaarheid gaat over de hele reis, niet alleen over de luchthaven**
   Vluchten vanuit het VK zorgen ervoor dat Nederland op de lijst komt. Planners controleren vervolgens het laatste traject van Schiphol naar de deur van de locatie, voor honderden mensen die tegelijk aankomen.

2. **Het programma moet op de datums goed in elkaar zitten**
   Plenaire sessies, werkgroepen en hotelkamers in de buurt moeten als één geheel functioneren. Brussel en Berlijn kregen de opdracht omdat de ruimtes in Amsterdam niet op elkaar aansloten.

3. **Het eerste antwoord van de leverancier geeft een voorproefje van het evenement**
   Snelle, specifieke en eerlijke antwoorden laten zien hoe een partner zal presteren. Trage antwoorden of een te vroeg gegeven 'geen probleem' zorgen ervoor dat opdrachten elders terechtkomen.

4. **Kosten vormen een maximum; duidelijkheid zorgt voor goedkeuring**
   Amsterdamse tarieven die door evenementen in de stad omhoog zijn gedreven, sluiten bepaalde opties uit. Onder het maximum zorgt een transparante all-in offerte ervoor dat de boeking binnenkomt.

5. **Andere Nederlandse steden zijn aantrekkelijk genoeg, maar missen onderbouwing**
   Rotterdam wekt interesse, maar zonder feiten over locaties, hotels en de reis vanuit het VK gaat de opdracht naar een concurrerend land.

De kans voor NBTC gemakkelijker aan te bevelen

- Twee of drie opties die aan de opdracht voldoen
- De reis van deur tot deur vanuit het VK
- Ruimte en slaapkamers op de betreffende datums
- Een transparante all-in offerte
- Eén contactpersoon die aangeeft wat niet haalbaar is

Voeg op de opdracht gebaseerde voorbeelden toe voor Rotterdam en andere steden, met feiten in plaats van hype.

Senior gatekeepers die bepalen wat er wordt besproken

1 | Profiel van de doelgroep

Planners bepalen de shortlist: de meesten willen de uitvoering veiligstellen, sommigen streven naar een onvergetelijke reis

Profiel	Functie	Organisatie	Evenementen	Nederland
	Senior besluitvormers	**Intern en via een bureau**	Meerdaags, in het buitenland	Iedereen heeft het overwogen; de helft heeft geboekt

Mentaliteit

Operationeel (de meesten)

Een vlekkeloze uitvoering staat voorop:

een traject dat ze eenvoudig kunnen uitleggen, ruimte die bij het programma past en een verdedigbare totale kostprijs.

Ervaringsgericht (sommigen)

De reis moet de moeite waard aanvoelen:

een gedenkwaardige locatie of stad, maar als het erop aankomt, winnen bereikbaarheid en budget het toch.

Gedeeld door iedereen

bewijs gaat voor de pitch:

schriftelijke beschikbaarheid, volledige offertes en een snelle, eerlijke lokale contactpersoon.

Andere factoren die een rol spelen

Bureau versus intern

Bureaus presenteren opties en de klant beslist; interne planners leggen verantwoording af aan de financiële afdeling. **Beiden hebben bewijs nodig dat ze kunnen doorgeven.**

Doel en omvang

Bij grote groepen wordt vooral de aankomst van iedereen tegelijk getoetst; bij trainingen of de break-outruimtes dicht bij de plenaire zaal liggen. Het type evenement, niet de rol van de planner, bepaalt wat er wordt gecontroleerd.

Eerdere ervaring

Vertrouwde leveranciers geven meer zekerheid: ze geven de voorkeur aan partners die eerder hebben gepresteerd, maar een vertrouwde stad kan voor deelnemers saai aanvoelen.

Voor NBTC: het bewijsmateriaal op maat maken: aankomstplannen vanaf regionale luchthavens in het VK, lay-outs en complete offertes, onderbouwing van elke onderscheidende invalshoek, kant-en-klaar materiaal dat bureaus aan hun klant kunnen voorleggen.

Zorg dat de basis klopt; het type evenement bepaalt de rest

2 | Doelen en behoeften rondom evenementen

Elke organisator heeft een plan nodig waar hij of zij op de dag zelf achter kan staan

1

Een traject dat eenvoudig uit te leggen is

Organisatoren willen het in twee zinnen uitleggen, maar groepen vliegen in vanaf verschillende Britse luchthavens. Het laatste stuk vanaf Schiphol, met bagage en honderden mensen die tegelijk aankomen, is doorslaggevend.

2

Een programma dat klopt

Plenaire sessies, werkgroepen, slaapkamers en AV moeten op de daadwerkelijke datums werken. Eén organisator koos Brussel voor werkgroepen in de buurt van de plenaire sessie; een ander koos Berlijn toen de ruimte en slaapkamers in Amsterdam niet volstonden.

3

Kosten die binnen het budget passen, en dat ook laten zien

Het budget is een maximum: hotelprijzen die op evenementdatums omhoogschieten, maken Nederlandse opties onhaalbaar. Binnen dat budget betalen organisatoren graag meer voor een vlotte reis, mits een transparante offerte – met duidelijke inbegrepen en uitgesloten posten – de financiële afdeling laat zien waarom.

Achter deze drie factoren zit het persoonlijke risico dat de organisator loopt: „Een klein reisprobleempje is tegen lunchtijd alweer vergeten; een catastrofale storing in de audiovisuele apparatuur verpest het hele evenement.“

Voor NBTC: baseer elk Nederlands voorstel op deze drie punten: reizen vanaf Britse luchthavens, concrete ruimtes op daadwerkelijke datums, een transparante offerte.

Naast de basiselementen bepaalt het doel van de opdracht wat de doorslag geeft bij de keuze

Werkbijeenkomsten

- Een partner die al eerder heeft gepresteerd
- Een reis zonder "echte drama's"
- Een compleet eerste voorstel

Het trackrecord is doorslaggevend

Grote conferenties

- AV-partners die snel reageren
- Technische details, geen brochures
- Bewijs dat leveranciers grote producties aankunnen

Productiekracht geeft de doorslag

Evenementen voor speciale gelegenheden

- Een setting die mensen bijblijft
- Een snel, creatief lokaal voorstel
- Amsterdam kan te vertrouwd aanvoelen

Een reden om te reizen geeft de doorslag

In elke opdracht: het eerste antwoord van de leverancier geeft al een voorproefje van het eindresultaat; karakter kan de doorslag geven als het nek-aan-nek gaat, maar kan nooit een plan redden dat niet haalbaar is.

Voor NBTC: Begin met wat bij dit soort opdrachtbeschrijvingen de doorslag geeft: een trackrecord, technische diepgang of een reden om te reizen, met snelle, eerlijke antwoorden van de partners, bij alle drie.

Planners kiezen geen locatie: ze gaan na waar het plan zou kunnen mislukken

3 | Besluitvormingsproces voor de keuze van het land

Nederlandse opties vallen pas laat in het proces af, wanneer het plan wordt getoetst aan concrete datums en offertes

Besluitvormingsproces: van eerste idee tot goedkeuring door de klant

1

Breed zoeken

Eigen ervaring, betrouwbare partners, Cvent en bestemmingssites vormen de basis voor de lange lijst. AI helpt bij ideeën en conceptversies van offerteaanvragen, nooit bij feiten.

2

Breng het daadwerkelijke evenement in kaart:

Het programma wordt uitgewerkt naar concrete ruimtes en datums: plenaire sessies, break-outs, accommodaties in de buurt en de reisroute vanaf verschillende Britse luchthavens tot aan de deur van de locatie.

3

Controleer bij leveranciers

Plattegronden, schriftelijke beschikbaarheid en volledige offertes. Trage technische reacties zijn een waarschuwing; een eerlijk "dat lukt niet op die datums" is juist nuttig.

4

Verdedig je standpunt tegenover de klant

De klant, de inkoopafdeling en het senior management nemen de uiteindelijke beslissing. De planner moet de vraag "Gaat dit echt werken?" beantwoorden en draagt het risico.

Minder bekende Nederlandse steden vallen hier vaak buiten: zonder bruikbare informatie vallen planners terug op Amsterdam

Opties in Amsterdam vallen hier vaak af, wanneer ruimte en slaapkamers op de betreffende datums niet op elkaar aansluiten, de tarieven stijgen of antwoorden traag komen

Voor NBTC: maak stap 2 en 3 eenvoudig: een op de opdracht afgestemde shortlist die planners kunnen controleren, met genoemde locaties, beschikbare ruimtes op concrete datums, de reis van deur tot deur vanuit het VK, een transparante offerte en de beperkingen daarvan vooraf vermeld.

Alle criteria worden getoetst aan één opdrachtomschrijving, niet aan de bestemming in het algemeen

Bereikbaarheid, geschiktheid van de locatie en budget zijn doorslaggevend; partners, aantrekkingskracht en duurzaamheid geven hooguit de doorslag als het nek-aan-nek gaat

Zeven selectiecriteria, gerangschikt naar hoe vaak en hoe doorslaggevend ze de keuzes van de organisatoren beïnvloedden

Essentiële basisvoorwaarden
Wordt als eerste beoordeeld; als aan één criterium niet wordt voldaan, valt de optie af

Doorslaggevers bij gelijke stand
Ze geven de doorslag als het nek-aan-nek gaat, maar redden nooit een plan dat niet werkt

Uitgangspunt

1	**Bereikbaarheid per vliegtuig en trein**	Voor de meesten de twee belangrijkste; één reis vanaf verschillende Britse luchthavens. Een overstap of een lange busrit maakt het onmogelijk.
2	**Capaciteit en indeling van de locatie en het hotel**	Voor 6 organisatoren een top-2-criterium: ruimte voor evenementen, overnachtingsmogelijkheden in de buurt, verplaatsingen tussen de sessies. Als er op de datums geen ruimte is bevestigd, valt het af.
3	**Budget**	Voor de meesten een maximum, geen bepalende factor; groepstarieven die op evenementdatums sterk stijgen, schrappen een optie meteen.
4	**Lokale expertise**	Ondersteunt de keuze in plaats van deze te sturen, maar een trage of ontwijkende partner is een reden om een optie te laten vallen.
5	**Aantrekkingskracht voor deelnemers**	Vooral van belang bij gelegenheidsevenementen; bij zakelijke evenementen "gaan mensen niet op vakantie".
6	**Duurzaamheid**	Klanten "stellen er vaker vragen over dan dat ze er daadwerkelijk iets mee doen", maar het is wel de hoogste prioriteit voor één planner.
7	**Veiligheid en stabiliteit**	Een vanzelfsprekendheid voor iedereen: elk vraagteken schrapt een bestemming nog voordat de puntentelling begint.

Voor NBTC: begin elk Nederlands voorstel met de drie basiselementen: de reis van deur tot deur vanuit het VK, bevestigde ruimte en kamers op de datums, een transparante offerte binnen het budget. Zorg dat je argumenten over de partner, de aantrekkingskracht en duurzaamheid paraat hebt.

Nederland scoort beter op verbindingen met het VK, maar organisatoren beoordelen de reis tot aan de deur van de locatie

Criterium 1: bereikbaarheid per vliegtuig en trein



Vier bevindingen

Groepen vertrekken vanuit verschillende Britse steden.
Directe vluchten vanaf regionale luchthavens vormen de belangrijkste route; de trein vanuit Londen is slechts voor een deel van de groep geschikt.

Het laatste stuk is doorslaggevend.
Een korte treinrit vanaf Schiphol is een pluspunt; een busrit van 90 minuten na een vlucht van een uur "verspeelt de goodwill".

Bij grote groepen wordt de aankomstgolf op de proef gesteld.
Met 700–800 deelnemers die ‘in golven aankomen’, bepaalt het vervoer of de openingskeynote op tijd begint.

Een reis uitgelegd in twee zinnen.
Organisatoren moeten een sponsor precies vertellen hoe mensen aankomen: routes kunnen verschillen, maar de uitleg moet eenvoudig blijven.

De groep moet aankomen en direct aan de slag kunnen, zonder dat de organisator de openingssessie moet redden.

Voor NBTC: vervang ‘gemakkelijk te bereiken’ door locatiespecifieke aankomstplannen vanuit de Britse vertrekpunten van de klant: vlieg- en treinopties, reistijden van Schiphol naar de locatie, groepsverplaatsingen en wat er gebeurt als er vertraging is.

De locatie moet geschikt zijn, wat betekent dat plenaire zalen, break-outs en hotelkamers op de betreffende datums als één geheel moeten functioneren

Criterium 2: capaciteit en indeling van locatie en hotel

> *Een plenaire capaciteit van 800 personen helpt niet als de breakout-sessies verspreid zijn of als we twintig minuten verliezen met het verplaatsen van iedereen tussen de sessies.*

> *Amsterdam was aantrekkelijk vanwege de bereikbaarheid, maar we hadden geen goed gevoel bij de combinatie van plenaire zalen, break-out-sessies en voldoende slaapplaatsen in de buurt op de door hen gewenste datums.*

Logische indeling van ruimtes

Breakout-sessies dicht bij de plenaire zaal, geen tijdverlies bij het verplaatsen tussen sessies; de indeling was doorslaggevend bij het binnenhalen van één opdracht voor Brussel.

Slaapkamers in de buurt

Een gegarandeerd kamercontingent in de buurt van de locatie op de daadwerkelijke datums; zonder dit gaat het plan niet op.

Technische uitvoering

Voor grote conferenties: inlaadschema's, voldoende personeel en AV-partners die technische vragen duidelijk beantwoorden.

Schriftelijk bewijs

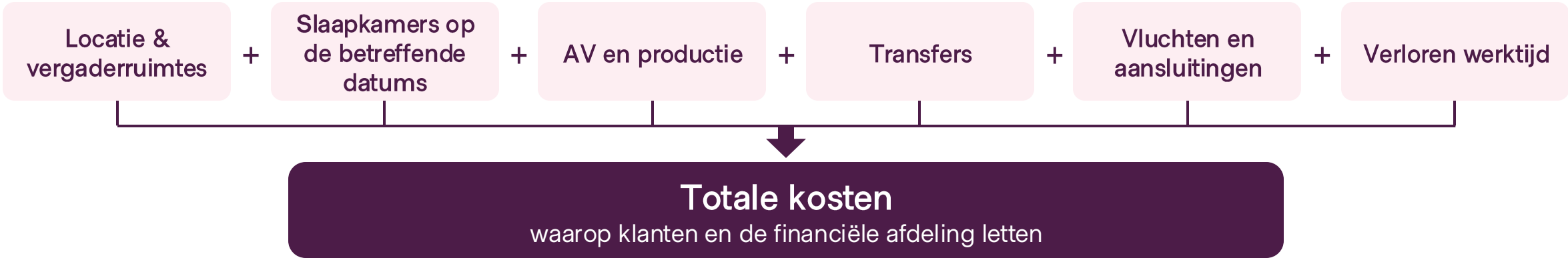
Plattegronden, realistische capaciteitsaantallen en een schriftelijk voorstel wegen zwaarder dan bestemmingsmarketing.

Schaalgrootte werkt als het bewezen is: twee grote conferenties in Amsterdam gingen door, maar een verkoopconferentie met meer dan 800 deelnemers ging naar Berlijn.

Voor NBTC: geef in de briefing schriftelijk aan welke locaties in aanmerking komen, met eerlijke capaciteitscijfers voor plenaire zalen en break-out-sessies, de beschikbaarheid van een kamerblok in de buurt op de gewenste datums en hoe mensen zich daartussen verplaatsen.

Planners beoordelen de totale kosten die ze aan de financiële afdeling kunnen voorleggen, binnen een strikt budgetplafond

Criterium 3: budget



Boven het plafond valt de optie af

De hotelprijzen, die in een drukke week bijna verdubbelden, maakten een einde aan één optie; door de tarieven voor het kamerblok verloor een Rotterdamse optie het van Frankfurt.

Daaronder wint gemak het van de prijs

Planners betalen liever meer voor gemakkelijke bereikbaarheid dan dat ze het risico lopen op extra overnachtingen, dure transfers en gemiste vluchten.

Duidelijkheid levert goedkeuring op

Een bijeenkomst in Rotterdam werd geboekt op basis van een offerte waarin de kosten voor zalen en AV duidelijk waren aangegeven; gelikte PDF's zonder cijfers belanden in de prullenbak.

Voor NBTC: zorg voor transparante offertes die organisatoren aan de financiële afdeling kunnen laten zien: groepstarieven op de daadwerkelijke datums, wat er is inbegrepen (AV, vergaderruimtes, transfers), wat nog niet bevestigd is en de te verwachten extra's.

Een lokale partner wint zelden de opdracht, maar een trage partner verliest hem

Criterium 4: lokale expertise

Waardoor een optie afvalt

- Productiepartners die meer dan een week nodig hebben voor eenvoudige technische vragen
- Drie weken en twee herinneringen voor energiegegevens van de locatie
- Vage of opgeblazen cijfers, ontwijkende antwoorden over de crew
- "Geen probleem" wordt te vroeg gezegd, voordat iemand het heeft gecontroleerd

Waardoor een optie in beeld blijft

- Echte opties binnen een dag of twee, geen standaard PDF-sjabloon
- Een eerlijk "dat gaat op die datums niet lukken"
- Een snel, creatief voorstel: het hielp Lissabon een jubileumopdracht binnen te halen

> *Een lokale partner die zegt 'dat gaat niet werken' is voor mij meer waard dan een mooie presentatie.*

Het eerste antwoord geeft al een voorproefje van hoe de uitvoering zal verlopen.

Voor NBTC: Noem per opdracht één contactpersoon die binnen een dag of twee reageert, met concrete opties en waarbij de valkuilen van tevoren worden gesignaleerd.

Aantrekkingskracht en duurzaamheid zorgen ervoor dat een voorstel opvalt; de logistiek beslist of het doorgaat

Criteria 5 & 6: aantrekkingskracht voor deelnemers & duurzaamheid (veiligheid is voor iedereen vanzelfsprekend)

Aantrekkingskracht voor deelnemers

- Amsterdam verkoopt zichzelf aan deelnemers
- Maar het kan aanvoelen als “al honderd keer gedaan”
- Zwak op het gebied van incentives en feesten

Duurzaamheid

- Qua boodschap zit Nederland “een tandje hoger”
- Gewenst: CO_2- en energiegegevens per locatie
- Bij doorvragen wint bereikbaarheid toch
- Topprioriteit voor slechts één planner

“

Het duurzaamheidsverhaal wekt je interesse, maar de logistiek is meestal doorslaggevend.”

Planner bij een bureau, duurzaamheidsgerichte verkoopconferentie

Voor NBTC: geef opdrachten voor speciale gelegenheden een specifieke reden om te reizen en houd CO_2- en energiegegevens op locatieniveau bij de hand voor klanten die erom vragen.

Als ze onder druk staan, ruilen organisatoren in wat later kan worden opgelost en beschermen ze wat niet kan worden opgelost

Nuances in wat planners inruilen, afhankelijk van de omvang en het formaat van het evenement

Grote aankomstgolven (750+)

- **Bescherm:** de openingsdag
- **Zwaarste factor:** vluchtcapaciteit en de laatste etappe
- **Bewijs:** slaapkamers op loopafstand

Break-outgerichte en middelgrote bijeenkomsten

- **Bescherm:** het werk tijdens de sessies
- **Inleveren:** een minder comfortabele reis voor de juiste indeling
- **Bewijs:** één locatie, geen opgesplitste groep

Gedeeld door iedereen Als ze moeten kiezen, geven ze de voorkeur aan bereikbaarheid boven aantrekkelijkheid, duurzaamheid en de laagste prijs. Eén organisator neemt liever een extra treinverbinding dan onbetrouwbare audiovisuele apparatuur: “een klein reisongemak is tegen lunchtijd alweer vergeten”.

Voor NBTC: vraag wat er volgens de opdracht absoluut niet mis mag gaan, en begin met bewijs op precies dat punt.

Barrières zitten in de details van het plan, niet in het land zelf

5 | Barrières en drempels

Nederlandse opties lopen vast op kosten, ruimte en trage reacties, zelden op het land zelf

Barrières en drempels

Stijgende of onduidelijke kosten

Amsterdamse tarieven, hotelprijzen die op evenementdatums omhoogschieten en extra kosten die pas laat opduiken.

Geen ruimte op de gewenste datums

Locaties of kamerblokken niet beschikbaar; plenaire zalen, break-outruimtes en slaapkamers die niet op elkaar aansluiten.

Trage of vage antwoorden

meer dan een week wachten op technische vragen; „geen probleem“ wordt gezegd voordat er ook maar iets is gecontroleerd.

Andere steden buiten beeld

Er is wel interesse in Rotterdam, maar er is geen bruikbare informatie over locaties, hotels of reizen.

Bekend, niet bijzonder

Amsterdam kan aanvoelen als “al honderd keer gedaan”: te zwak voor gelegenheden en feestelijke opdrachten.

Elke hindernis zorgt ervoor dat de planner met een risico blijft zitten dat hij tegenover de klant moet verdedigen.

> *“Ik heb wel eens meegemaakt dat bestemmingen te snel ‘geen probleem’ zeiden, waarna het haalbare vervoersplan nogal mager bleek te zijn.*

Voor NBTC: verlaag de drempel door het controlewerk over te nemen dat planners nu zelf moeten doen: kosten, beschikbaarheid op de datums en eerlijke antwoorden, plus bruikbare informatie over steden buiten Amsterdam.

Geloofwaardig en goed bereikbaar, maar het imago wordt vooral bepaald door Amsterdam

Nederland verslaat concurrenten wat betreft bereikbaarheid vanuit het VK; het verliest op prijs, beschikbaarheid en uitstraling

Positionering van Nederland ten opzichte van concurrerende bestemmingen

Wat al werkt

- **Bereikbaarheid vanuit het VK:** rechtstreekse vluchten vanaf bijna elke Britse luchthaven; treinverbinding vanuit Londen voor sommige bestemmingen
- **Wint op bereikbaarheid van gelegenheidsbestemmingen:** Lissabon en Barcelona vielen af op vluchten vanaf regionale kantoren
- **Betrouwbare afhandeling:** efficiënt, professioneel, overal Engels gesproken, „geen echte drama's"
- **Voordeel ten opzichte van vergelijkbare bestemmingen:** meer vluchtkeuze dan Brussel; Dublin is een nek-aan-nekrace

Waar het onder druk staat

- **Twee soorten concurrenten:** vergelijkbare bestemmingen (Brussel, Duitse steden, Kopenhagen) en gelegenheidsbestemmingen (Lissabon, Barcelona)
- **Amsterdam op drukke datums:** hotelprijzen opgedreven door grote stadsevenementen
- **Ruimte en snelheid:** concurrenten wonnen op indeling, een geïntegreerd plan voor meer dan 800 deelnemers en beschikbaarheid
- **Geen vonk: „briljant op papier"; Lissabon won een jubileumopdracht dankzij karakter**
- **Andere steden onbekend:** steden buiten Amsterdam „voelen onzichtbaar aan", waardoor organisatoren terugvallen op Amsterdam of een concurrent met bekende leveranciers

Associaties: efficiënt, professioneel, duur; zelden innovatief of onderscheidend.

Tegenover praktische concurrenten is het plan doorslaggevend; tegenover gelegenheidsbestemmingen is de reden om te reizen doorslaggevend.

Voor NBTC: Weet tegen welke concurrent een opdracht staat: concurreer met een bewezen plan tegen Brussel of Duitsland, voeg een reden om te reizen toe tegen Lissabon of Barcelona.

Iedereen kent Amsterdam; buiten Rotterdam zijn Nederlandse steden slechts namen zonder beeld

Positionering: de Nederlandse steden in de gedachten van Britse planners

Amsterdam	Rotterdam	Den Haag & Utrecht	Andere steden
Belofte Bekend bij elke planner; klanten accepteren het meteen en er zijn gemakkelijke vluchten vanaf elke Britse luchthaven.	**Belofte** Het alternatief dat organisatoren zouden overwegen: Ahoy biedt schaalgrootte, zonder de hoge prijzen van Amsterdam.	**Belofte** Bekend van naam: Den Haag als "zakelijk en overheidsgericht", Utrecht voor kleinere bijeenkomsten.	**Belofte** nog geen: de meeste organisatoren hebben geen idee wat Eindhoven, Maastricht, Groningen of Noordwijk te bieden hebben.
Gebrek aan bewijs Hotelprijzen schieten omhoog bij grote evenementen, de beschikbaarheid is krap en het kan voor bepaalde gelegenheden wat 'afgezaagd' aanvoelen.	**Gebrek aan bewijs** de diepgang van het aanbod voor grote evenementen is nog niet bewezen; de tarieven voor kamerblokken op de betreffende datums hebben Rotterdam één opdracht gekost.	**Gebrek aan bewijs** Er lijkt onvoldoende capaciteit of hotelbedden te zijn voor 800 personen; organisatoren willen vaste offertes en eerst inzicht in de reis vanuit het VK.	**Gebrek aan bewijs** Basisinformatie: capaciteit, hoteltarieven en hoe je er vanuit Britse luchthavens komt.

Voor NBTC: laat de opdracht bepalen welke stad wordt getoond, en dicht de informatiekloof voor die stad; Rotterdam is het dichtst bij gereedheid, de andere steden hebben eerst Engelstalige casestudy's, capaciteitsgegevens en de reisroute vanuit het Verenigd Koninkrijk nodig.

Gemakkelijk om in overweging te nemen, moeilijker om aan te bevelen

7 | Bekendheid met en overweging van Nederland

Nederland komt gemakkelijk in beeld, maar valt af wanneer het plan wordt getoetst

Bekendheid en overweging: waar Nederland in beeld komt en weer verdwijnt

Bekend	Overwogen	Op de shortlist	Aanbevolen
Amsterdam is bekend; Rotterdam, Den Haag en Utrecht zijn vooral namen; andere steden roepen „geen beeld op“.	Komt in beeld wanneer in een opdracht wordt gevraagd om gemakkelijke bereikbaarheid vanaf verschillende Britse luchthavens en betrouwbare uitvoering.	Amsterdam komt zonder veel verkooppraatjes op de shortlist; andere steden halen dat zelden, omdat planners zich geen beeld kunnen vormen van het evenement.	Alleen als de kosten op de gewenste datums, geschikte ruimte en snelle, eerlijke antwoorden kloppen.
Komt in aanmerking	Komt in aanmerking	Valt hier weg	Bereikt wanneer het bewijs klopt

Waar het binnenkomt

Al vroeg, dankzij vluchtverbindingen vanuit het VK, efficiënte uitvoering en eerdere evenementen die soepel verliepen.

Waar het afvalt

Laat, bij de controle: tarieven die omhoog worden gedreven door evenementen in de stad, kamers die niet op elkaar aansluiten, trage reacties. Wordt zelden als land uitgesloten.

Voor NBTC: Neem kosten, beschikbaarheid en plattegronden mee naar de shortlistfase, voordat planners zelf gaan controleren.

Door de bekendheid is Amsterdam gemakkelijk aan te bevelen, waardoor andere Nederlandse steden buiten de lijst blijven

Bekendheid: de paradox van de bekendheid

Bekend

De naam Amsterdam opent deuren (“niemand twijfelt eraan”), maar bij sommige opdrachtbeschrijvingen vragen klanten: “zijn we niet allemaal al honderd keer in Amsterdam geweest?”.

Minder bekend

Er is wel nieuwsgierigheid naar Rotterdam, maar te weinig om het op de shortlist te zetten: planners vragen om Engelse casestudies en een invalshoek, “niet alleen ‘het ligt dicht bij Schiphol’”.

Ervaring beperkt de lijst

Bewezen leveranciers en eerdere evenementen krijgen een voordeel, soms „meer dan zou moeten“. Eén optie in Rotterdam viel af toen het bestuur de voorkeur gaf aan een plek waar ze al eerder waren geweest.

Het obstakel is zelden een negatief imago; het is een gebrek aan bewijs dat sterk genoeg is om ervaring te verdringen.

> *“Steden buiten Amsterdam voelen voor mij onzichtbaar aan.*

Voor NBTC: breng Rotterdam en andere steden onder de aandacht met feiten, niet met hype: locaties, capaciteiten, hoteltarieven, de reis vanuit het VK, casestudies.

De opening: maak een Nederlandse optie makkelijker aan te bevelen, niet alleen makkelijker te vinden

8 | Kansen om het voorstel te versterken

Stuur per opdracht een kort, vergelijkbaar haalbaarheidspakket, geen bestemmingsbrochure

Kans: een op de opdracht afgestemd haalbaarheidspakket

Op basis van de opdrachtomschrijving van de planner

- Groepsgrootte
- Datums
- Vertrekpunten in het VK
- Programma
- Budget
- Doel van het evenement

...tot twee of drie haalbare opties voor steden en locaties, waarbij voor elke optie het volgende wordt weergegeven:

Deur-tot-deurreis:

vluchten vanaf de Britse luchthavens van de klant, treinvervoer waar mogelijk, en het laatste stuk naar de locatie.

Ruimte op de datums:

genoemde locaties, beschikbaarheid met duidelijke status, plattegronden, break-outruimtes en slaapkamers in de buurt.

Transparante kosten

Wat is inbegrepen (AV, zalen, vervoer), wat is nog onbevestigd, waarschijnlijke extra's.

Klaar om te vergelijken

reistijden en all-in kosten in een formaat dat organisatoren kunnen vergelijken met andere opties of een andere Nederlandse stad.

Wordt binnen enkele dagen na ontvangst van de opdracht verzonden en vervangt het controleproces waarbij Nederlandse opties nu uit beeld raken.

Eén aanspreekpunt controleert elke optie en geeft duidelijk aan wat niet haalbaar is

Kans: eerlijke, geïntegreerde coördinatie

1. Eén contactpersoon brengt alles samen

- Haalt vergelijkbare antwoorden op bij locaties, hotels en vervoer in plaats van details door te geven aan verschillende leveranciers
- Geeft eerlijk advies wanneer Amsterdam niet de beste keuze is
- Waarschuwt tijdig voor stadsbrede evenementen die de hotelprijzen opdrijven
- Blijft bereikbaar tot aan het evenement, niet alleen bij de eerste kennismaking

2. Elk antwoord is voorzien van een label

Mogelijk

Beschikbaar

Bevestigd

Organisatoren waarderen een snelle, eerlijke reactie ***als "dat lukt niet op die datums"*** meer dan een verkooppraatje.

Wat ze afwijzen: een te vroeg uitgesproken 'geen probleem', glossy brochures en overdreven beloften.

Voor NBTC: start een proef met één contactpersoon die zich aan een snelle eerste reactie houdt, en kijk of partners die snelheid kunnen volhouden zonder aan nauwkeurigheid in te boeten.

Maak Rotterdam en andere steden tot een bruikbare optie wanneer Amsterdam niet geschikt is

Kans: op opdrachten gebaseerde voorbeelden buiten Amsterdam

1. Waar planners tegenaan lopen

- Als Amsterdam niet voldoet qua prijs of ruimte, gaat de opdracht naar een buurland, niet naar een andere Nederlandse stad
- Er is wel interesse in Rotterdam, maar er zijn geen gegevens over locaties, hotels of reismogelijkheden om de stad op de shortlist te zetten
- Voor grote evenementen: geen bewijs van voldoende leveranciers op die schaal
- Overdreven beloften werken averechts: organisatoren willen feiten, geen beweringen dat Rotterdam Barcelona evenaart

2. Wat elk stadsvoorbeeld laat zien

De omvang en het doel van het evenement waarvoor het geschikt is

Locatie, hotels en de reis vanuit het VK

Indicatieve kosten en een lokaal contactpersoon

Een verhaal trekt de aandacht: ***"dit is waarom we hier zijn en niet in Barcelona"***.

Feiten zorgen voor de aanbeveling; niet elke stad is goedkoper of geschikt voor elke schaal.

Voor NBTC: Stel een kleine verzameling opdrachtgerichte voorbeelden samen voor Rotterdam en andere steden waarvan bewezen is dat ze geschikt zijn, en neem alleen leveranciers op die de omvang aankunnen.

Help planners om met vertrouwen aanbevelingen te doen, in plaats van koste wat kost te overtuigen

Conclusies: wat we hebben geleerd

1	**Planners hebben de touwtjes in handen**	Als een bestemming niet op hun shortlist staat, krijgt de opdrachtgever deze nooit te zien. Zij dragen het risico persoonlijk.
2	**Toegang opent de deur; het plan beslist**	Vluchten vanuit het VK brengen Nederland in beeld; beschikbaarheid op de gewenste datums, duidelijke kosten en snelle antwoorden maken het verschil.
3	**Nederlandse opties vallen pas laat in het proces af, ze worden niet meteen afgewezen**	Tarieven in Amsterdam tijdens grote evenementen in de stad, kamers die niet op elkaar aansluiten en trage reacties. Het land zelf wordt zelden uitgesloten.
4	**Andere steden missen onderbouwing, niet aantrekkingskracht**	Er is interesse in Rotterdam, maar er zijn geen feiten om de stad op de shortlist te zetten, dus gaat de opdracht naar een concurrerend land.

NBTC wint door het per opdracht makkelijk te maken een Nederlandse optie aan te bevelen

Aanbevelingen: vijf veranderingen voor NBTC

Verschuiving	In de praktijk
Van het beantwoorden van vragen → **naar vroege, concrete opties**	Zodra een opdracht bekend is, stuur dan binnen enkele dagen twee of drie haalbare opties met groepstarieven, voordat planners elders een keuze maken.
Van claims over de bestemming → **naar bewijs dat aansluit bij de opdracht**	Toon de reis van deur tot deur vanuit het VK, de beschikbare ruimte en slaapkamers op de betreffende datums, en een transparante all-in offerte, klaar om te vergelijken.
Van veel leveranciers → **naar één responsieve contactpersoon**	Eén persoon zorgt voor vergelijkbare antwoorden, waarschuwt tijdig voor evenementen in de stad en prijspieken, en blijft bereikbaar tot aan het evenement.
Van beloften → **naar een eerlijke stand van zaken**	Geef bij elk antwoord aan of het mogelijk, beschikbaar of bevestigd is, en zeg tijdig: “dat lukt niet op die datums”.
Van eerst Amsterdam → **naar de stad die aan de opdracht voldoet**	Stel op basis van de opdracht voorbeelden op voor Rotterdam en andere steden: feiten, geen hype, en leveranciers die de schaal aankunnen.

Volgende stap: Test de aanpak met echte Britse opdrachten (Amsterdam versus Rotterdam, kleine bestuursbijeenkomsten versus conferenties met meer dan 800 deelnemers) om te ontdekken welke argumenten ervoor zorgen dat een Nederlandse optie op de shortlist blijft staan.

Britse planners boeken leveranciers die ruimte op de datums bevestigen en duidelijk aangeven wat niet mogelijk is

Aanbevelingen voor locaties, hotels en lokale partners | Britse markt

Locaties

De vraag van de organisator aan u
zijn de plenaire zalen, de break-outruimtes en de hotelkamers op de datums in één plan in te passen?

Leg de capaciteiten schriftelijk vast
Eerlijke capaciteitsaantallen voor plenaire zittingen en break-outs, inclusief plattegronden.

Houd de sessies dicht bij elkaar
Zorg dat de break-outruimtes dicht bij de plenaire zaal liggen, met de looptijden ertussen.

Toon aan dat de technische ondersteuning gedegen is
Voor grote conferenties: opbouw, personeel en snelle AV-oplossingen.

Zorg dat je CO_2-gegevens bij de hand hebt
CO_2- en energiecijfers per locatie voor klanten die hiernaar vragen.

Hotels

De vraag van de organisator aan u
Is er een betrouwbaar kamerblok in de buurt van de locatie, binnen het budgetplafond?

Reserveer kamers op de datums
in de buurt van de locatie, gereserveerd voor de daadwerkelijke datums.

Waarschuw voor tariefpieken
Markeer stadsbrede evenementen die de tarieven opdrijven.

Maak transparante offertes
groepstarieven aan met inbegrepen en uitgesloten kosten, en mogelijke extra's.

Lokale partners

De vraag van de organisator aan u
geeft het eerste antwoord aan hoe de uitvoering in zijn werk zal gaan?

Reageer binnen een dag of twee
Echte opties, geen standaard PDF-sjabloon.

Geef elk antwoord een label
Mogelijk, beschikbaar of bevestigd; zeg nooit “geen probleem” voordat je het hebt gecontroleerd.

Plan de aankomstgolven
Van regionale luchthavens in het VK via Schiphol tot aan de deur van de locatie.

Geef een reden om te reizen
Voor opdrachten voor speciale gelegenheden: een snel en creatief voorstel.

Samen Stuur binnen enkele dagen één vergelijkbaar, schriftelijk voorstel per opdracht, klaar om naast een concurrerende bestemming te worden gelegd.

Haystack Consulting

Sensationeel op het gebied van innovatie en branding



© Haystack Consulting - Alle rechten voorbehouden.